



FreeReader: Prospekte und Coupons digital zielgenau distribuieren und schnellen Erfolg generieren

Einzigartige Kombi mit Inbox Ad übertrifft alle Erwartungen – auf Anhieb 9 x mehr Coupons geöffnet als geplant

FACTS & FIGURES

Werbetreibender:

McDonald's Deutschland Inc.

Produkt:

McDonald's Coupons

Branche:

Gastronomie

Media-Agentur:

Heye OMD GmbH München

Kreativ-Agentur:

Heye

Kampagnen-Laufzeit:

05.05.2013 bis 24.05.2014

Zielgruppe:

Restaurantbesucher



„Der WEB.DE & GMX FreeReader ist eine effiziente Plattform, um unsere Coupon-Hefte einem breiten Konsumentenkreis digital zur Verfügung zu stellen. Toll für unsere Franchisenehmer ist, dass wir die Coupons auch standortbezogen ausspielen konnten. Die Nutzer druckten sich ganz einfach ihre Coupons selbst aus und das noch weit öfter, als wir erwartet hatten. Der WEB.DE & GMX FreeReader hat sich damit als ein wichtiger Baustein für zukünftige Couponing-Kampagnen erwiesen.“

Roland Meves,
Department Head Marketing Media McDonald's

DIE HERAUSFORDERUNG

Zu McDonald's gehören in Deutschland fast 1.500 Restaurants. Das Unternehmen ist nach Umsatz und Zahl der Bewertungen pro Jahr Marktführer in der deutschen Gastronomie. Dabei unterstützt McDonald's die Franchisenehmer immer wieder mit aktivierender Werbung wie zum Beispiel Coupon-Promotions, um die Besucherzahlen weiter zu erhöhen.

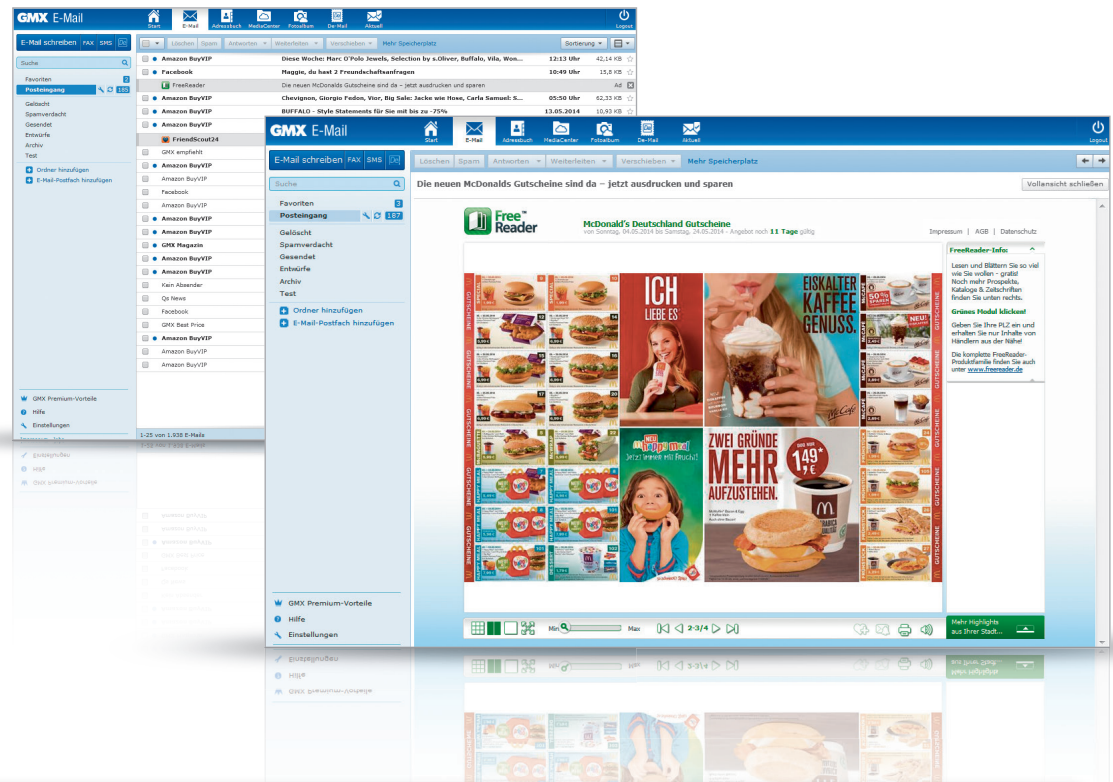
Bei der Coupon-Aktion Bonus Buch bestand die Herausforderung in zwei Aspekten: Zum Ersten mussten die Coupons regional mit hoher Zielgenauigkeit online distribuiert werden, weil nur ausgewählte Restaurants an der Aktion teilnahmen. Zum Zweiten sollten hohe Öffnungsraten erreicht werden, mit dem Ziel die Besucherfrequenz in den betreffenden Restaurants spürbar zu erhöhen.

DIE ERFOLGSGESCHICHTE

McDonald's entschied sich, für eine Coupon-Aktion erstmals den WEB.DE & GMX FreeReader zu nutzen, die digitale Prospektvermarktungs-Plattform von United Internet Dialog. Der WEB.DE & GMX FreeReader bietet ein ideales Umfeld für Haushaltswerbung wie Prospekte, Kataloge oder Coupons. Einer der großen Vorteile ist, dass die Inhalte immer standortbezogen ausgespielt werden können – jeder Nutzer erhält die Angebote, die zu seinem Ort bzw. zu seiner Postleitzahl passen. Hinzu kommen Komfortfunktionen: Zum Beispiel können Nutzer mit einem Klick die Adresse der nächsten Filiale und deren Öffnungszeiten abfragen.

Weitere Vorteile des FreeReader:

- Klassische Integration im WEB.DE & GMX FreeReader Kiosk
- Bewerbung über die Inbox Ad. Das Werbeformat ist exklusiv im Posteingang der GMX und WEB.DE FreeMail-Nutzer platziert und lässt sich direkt im Postfach öffnen und darstellen.
- Zusätzliche Aufnahme in den WEB.DE & GMX FreeReader Newsletter an rund 2,3 Millionen Adressen



DAS ERGEBNIS

Für McDonald's erwies sich die digitale Auslieferung der Coupons als außerordentlich erfolgreich:

- Das Kampagnenziel lautete **60.000 Prospektöffnungen** innerhalb von zwei Wochen. Schon nach 3 Tagen wurde **die geplante Menge um das 3-fache übertroffen**.
- Im gesamten Kampagnenzeitraum wurde **die Zielvorgabe sogar um das 9-fache übertroffen** – insgesamt verzeichnete McDonald's innerhalb von **nur 20 Tagen 540.000 Öffnungen**.

Damit hat sich die Kombination WEB.DE & GMX FreeReader plus Inbox Ad als äußerst wirksam erwiesen. Für attraktive Angebote, die innerhalb kurzer Zeit eine hohe Käuferaktivierung erzielen sollen, ist dieser Weg eine leistungsstarke Lösung. Zudem lässt sich diese regional bis auf einzelne Postleitzahlen auf gewünschte Konsumentengruppen individualisieren.